

0- 794833

На правах рукописи

С.В. Герасимова

ГЕРАСИМОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
АТОМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА РЫНКЕ УСЛУГ

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством

(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг)»

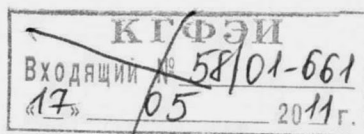
АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

✓

Ульяновск - 2011



Работа выполнена на кафедре экономики и организации производства в Государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования Ульяновский государственный университет

Научный руководитель	- доктор экономических наук профессор Белый Евгений Михайлович
Официальные оппоненты	- доктор экономических наук профессор Данилов Иван Петрович - кандидат экономических наук доцент Рожкова Екатерина Владимировна
Ведущая организация	- ГОУВПО «Оренбургский государственный университет»

Защита диссертации состоится 8 июня 2011 года в 12-30 часов на заседании диссертационного совета Д 212.278.05 при ГОУ ВПО Ульяновский государственный университет по адресу: 432063, г. Ульяновск, ул. Федерации, д.29, ауд. 6.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке УлГУ, с авторефератом – на сайте университета <http://www.uni.ulsu.ru>

Отзывы на автореферат просим присылать по адресу 432000, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, д. 42, Управление научных исследований УлГУ.

Автореферат разослан 4 мая 2011 года.

Ученый секретарь
Диссертационного совета
Кандидат экономических наук доцент



С.В. Лапочкина



ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. В условиях современной экономики использование рыночных подходов к организации услуг, высокотехнологичного наукоемкого обслуживания потребовали новых методов и решений, поскольку конкуренция и расширение потребительского выбора обязывают предприятия сферы услуг вырабатывать маркетинговую стратегию работы на конкретных сегментах рынка, изыскивать пути снижения издержек обслуживания, повышать качество услуг. Неценовые формы конкуренции побудили улучшать качество не только основных (профильных) услуг, но и сопутствующего обслуживания, создавать комплексные услуги, привлекательные для широкого круга потребителей и обеспечивающие их приверженность.

Динамические и структурные тенденции развития сферы услуг характерны практически для всех развитых стран, хотя национальная специфика накладывает отпечаток на конкретные показатели. В динамике и структуре услуг четко прослеживается сдвиг в сторону их более сложных, наукоемких видов, обеспечивающих качество экономического роста и социальную стабильность экономической жизни общества.

Развитие сферы услуг обусловлено технологическими прорывами и общими тенденциями научно-технического прогресса, которые проявляются в формировании новой модели функционирования многих видов услуг на основе информационных технологий и компьютерной техники, в радикальном изменении содержания обслуживания.

Конкурентные позиции предприятий атомной промышленности определяются направлениями деятельности, осуществляемыми с помощью передовых технологий и разработок. Формирование устойчивого конкурентного преимущества продукции и услуг происходит за счет технологического превосходства и эффективности предприятий атомного комплекса.

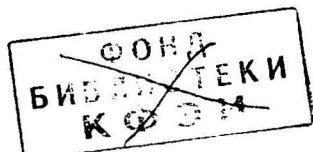
Исследование основывается на том, что сформированный к настоящему времени теоретический аппарат и имеющийся практический опыт достижения и повышения конкурентоспособности не обеспечивает наукоемкие предприятия атомной промышленности на рынке услуг необходимым методологической базой.

Поэтому проблема создания новых методов и инструментов обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг стоит особенно остро.

Состояние изученности проблемы. Существенный вклад в решение теоретико-методологических аспектов конкурентоспособности организаций сферы услуг внесли отечественные и зарубежные ученые – Азоев Г., Завьялов П., Котлер Ф., Ламбен Ж., Портер М., Фасхиев Х., Фатхутдинов Р.

Вопросы управления наукоемкими производствами представлены в трудах Багриновского К., Бендикова М., Бляхмана Л., Боера Ф., Завлина П., Ильенковой С., Медынского В., Иноземцева В. и других исследователей.

Вместе с тем приходится констатировать, что отечественная научная мысль достаточно сдержана в разработках по повышению конкурентоспособности наукоемких предприятий сферы услуг. Публикации Анисимова М., Лифица И.,



Мокроносова А., Монастырного Е., Челенкова А., Фатхутдинова Р. оставили без внимания вопросы экономического содержания категории конкурентоспособности наукоемких предприятий на рынке услуг. В работах экономистов отсутствуют рекомендации по формированию конкурентных преимуществ наукоемких предприятий на основе оказания услуг научно-технического и исследовательского характера на рынке услуг.

Вопросы обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности, осуществляющих целый спектр услуг высокотехнологичного характера, совершенно не имеют под собой теоретической и методологической базы.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью работы является разработка методов и инструментария обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг.

Поставленная в исследовании цель определила круг научно-практических задач, подлежащих решению:

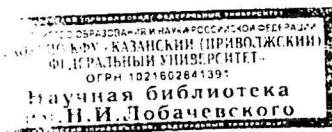
- уточнить понятийный аппарат предметной области;
- разработать группу качественных показателей наукоемкости предприятий;
- сформировать интегрированный подход к созданию конкурентных преимуществ наукоемких предприятий на рынке услуг;
- разработать процесс обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий на рынке услуг;
- предложить количественный метод оценки сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг;
- разработать алгоритм обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Объектом исследования являются наукоемкие предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения, возникающие в процессе обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Методологическую и методическую основу работы составили труды фундаментального и прикладного характера из области сервисной экономики, учет отраслевой специфики обеспечен апелляцией к разработкам по экономике и организации научно-технической деятельности, управлению наукоемкими предприятиями, инновационными программами, качеством обслуживания. К решению исследовательских задач в виде научных заделов привлечены работы по вопросам конкуренции и конкурентоспособности, маркетинга услуг, стратегического анализа и планирования деятельности наукоемких предприятий.

В исследовании применены методология системного подхода, общенаучные приемы классифицирования и агрегирования, комбинаторного анализа, методы статистического анализа, структурного описания объектов, экспертных оценок.



Информационная база сформирована тематической выборкой законодательных актов РФ, отечественных стандартов в области качества, нормативных документов Министерства образования и науки РФ, Росатома РФ.

Аналитическую базу составили справочные материалы Госкомстата, отражающие динамику инновационного процесса в РФ, статистические данные Правительства Ульяновской области о результатах научных исследований, о деятельности сферы услуг.

Современное состояние разработанности проблемы оценено по материалам международных, всероссийских и региональных научных симпозиумов, конференций и совещаний.

По своему содержанию диссертация отвечает п. 1.6.123. – «Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг» специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг)» Паспорта специальностей ВАК.

Научная новизна исследования заключается в следующих результатах:

1) Предложено терминологическое разделение категорий «услуга» и «сервисная услуга», заключающееся в том, что услуга создает спрос на физический продукт, а сервисная услуга обеспечивает обслуживание проданного физического продукта.

Дано авторское определение категорий «наукоемкая исследовательская услуга» и «наукоемкая сервисная услуга», и на их основе сформирован комплекс услуг наукоемкого предприятия на рынке услуг, состоящий из наукоемких исследовательских услуг, наукоемких сервисных услуг и вспомогательных хозяйственно-бытовых услуг.

2) Выявлена недостаточность количественных показателей наукоемкости при оценке эффективности исследований и разработок предприятий. Сформирована группа качественных показателей наукоемкости предприятий, характеризующая результаты деятельности предприятия на рынке наукоемких услуг.

3) Предложен интегрированный подход к выявлению конкурентных преимуществ наукоемкого предприятия на рынке услуг, базирующихся на внешних и внутренних факторах формирования конкурентных преимуществ наукоемкого предприятия на рынке услуг, отражающих тактические и стратегические цели наукоемкого предприятия на рынке услуг. Выявлены основные типы конкурентных преимуществ наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

4) Разработан процесс обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг, включающий анализ внешней и внутренней среды, оценку конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг в данный момент, выявление конкурентных преимуществ наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг и осуществление деятельности с учетом этих преимуществ, оценку конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности в результате проведенных мероприятий, разработку элементов

стратегического управления обеспечением конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

5) Осуществлена количественная оценка сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг, основанная на использовании индекса, характеризующего научно-технические и потребительские факторы.

6) Создан алгоритм обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (на примере открытого акционерного общества «Государственный научный центр научно-исследовательский институт атомных реакторов») на основе реализации стратегических целей наукоемкого предприятия, обеспечивающих конкурентоспособность наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, позволяющий создать условия для сохранения и развития его конкурентных преимуществ в будущем.

Практическая значимость выполненного исследования определяется возможностью применения его результатов в обеспечении конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынках услуг. Выводы, предложения и рекомендации, сформулированные в диссертации, могут быть использованы при реализации приемов стратегического управления, совершенствовании комплексов услуг наукоемких предприятий атомной промышленности, формировании маркетингового комплекса наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, создании системы нормативов и управлении качеством обслуживания.

Апробация работы. Основные теоретические и практические положения диссертационного исследования докладывались автором: на Всероссийской научно-практической конференции «Реформирование учета и межбюджетных отношений в условиях административной реформы» (Ульяновск, 2009), на Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность» (Дмитровград, 2007), на VII Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы реструктуризации российских предприятий» (Пенза, 2008).

На предприятии атомной промышленности ОАО «ГНЦ НИИАР» используется ряд предложений, сформулированных в диссертации, по планированию и организации маркетинговых исследований в рамках стратегического управления устойчивым конкурентным положением на рынке высокотехнологичных услуг.

Материалы исследования использованы при преподавании курса «Инновационный менеджмент» в филиале Ульяновского государственного университета в г. Дмитровграде.

Публикации. По теме диссертационного исследования опубликовано 13 печатных работ, в том числе 3 статьи в ведущих рецензируемых научных журналах, рекомендуемых ВАК, написанных лично и в соавторстве, общим объемом 3,48 п.л.

Структура и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка (150 источников), 3

приложений. Работа проиллюстрирована 36 таблицами и 7 рисунками, основной текста изложен на 210 страницах машинописного текста.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Состав комплекса услуг наукоемкого предприятия на рынке услуг включает «наукоемкие исследовательские услуги, наукоемкие сервисные услуги и вспомогательные услуги»

Многообразие определений услуги не выявило наличия в них действий, предшествующих услуге, побудивших ее оказание. Исследователи рассматривают услугу или как уже свершившийся процесс, а чаще – как полученный полезный результат. Связь услуги с рынком отражается лишь с позиций взаимодействия субъектов рынка, когда одни с пользой воздействуют на других. Услуги, несомненно, активизируют механизм предложения и спроса на рынке. Связь услуги с рынком является взаимообусловленной (представлена на рис. 1). Неудовлетворенный рыночный спрос стимулирует оказание услуги, в свою очередь, появление ее на рынке изменяет соотношение спроса и предложения, формируя новые рыночные потребности.



Рисунок 1. Процесс оказания услуги, создающей спрос на продукт.

По нашему мнению, термин «сервис» (трактуемый как услуга, обслуживание, служба), можно подразделить на два процесса:

(1) «Услуга» – полезный процесс, не предполагающий получение в использование физического продукта, но создающий спрос на него.

(2) «Сервисная услуга» – есть процесс обслуживания проданного физического продукта. Продажа некоторых физических продуктов порождает спрос на их обслуживание, возникают послепродажные услуги (сервисные), их задача – воздействие на объекты (например, технические устройства) (рисунок 2).



Рисунок 2. Процесс оказания сервисной услуги.

«Сервисные услуги» – это повторяющиеся полезные действия в виде гарантийного и постгарантийного обслуживания физического продукта. Сервисная

услуга имеет специфическую полезность, объединяя продукт и услуги; степень полезности оценивается не по месту производства, а по месту потребления.

По нашему мнению, во избежание терминологической путаницы, следует разделить категории «научеомкие исследовательские услуги» и «научеомкие сервисные услуги». Очевидно, что научеомкие услуги являются результатом, в том числе, научной деятельности научеомких предприятий, и в их основе лежит поиск новых идей и разработка новшеств. То есть, оказание научеомких услуг есть своеобразное внедрение в практику научного знания.

Предлагаем «научеомкой исследовательской услугой» считать полезную деятельность, представляющую собой научно-исследовательский результат и процесс взаимодействия с потребителем, имеющую высокую степень рыночной новизны и конкурентоспособности, использующую объекты интеллектуальной собственности, порождающую новые виды услуг (зачастую уникальных) и нематериальных активов, изменяющих технологии традиционных услуг в будущем.

«Научеомкая сервисная услуга» в нашей трактовке есть процесс взаимодействия между производителем и потребителем, представляющий собой обслуживание, связанное со сбытом и эксплуатацией потребителями сложных технических средств, обеспечивающее оптимальное и экономически эффективное использование потребителем сложной научеомкой продукции, изменяющее потребительную стоимость обслуживаемой продукции.

Мы допускаем, что научеомкое предприятие на рынке услуг может выполнять широкий спектр услуг, не являющихся результатом научной, интеллектуальной деятельности (так называемые вспомогательные услуги). Вспомогательные (хозяйственные услуги) – это бытовое обслуживание населения, либо персонала научеомкого предприятия, либо процесса производства научеомкого предприятия, не являющееся результатом научной деятельности. На современном рынке научеомкие предприятия должны продавать полный комплекс услуг научеомкого предприятия, представленный на рисунке 3.

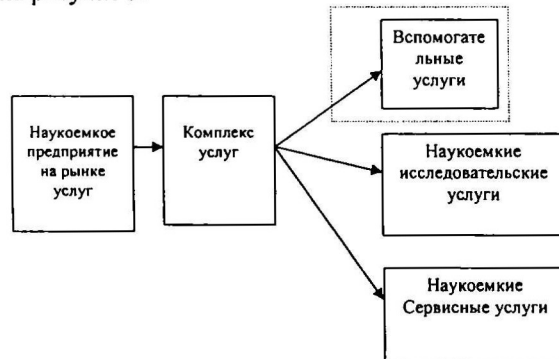


Рисунок 3. Комплекс услуг научеомкого предприятия на рынке услуг.

Основные виды «научеомких исследовательских услуг» предприятий атомной промышленности:

1. Услуги по консультированию потенциальных потребителей перед приобретением ими продукции наукоемкого предприятия атомной промышленности (что помогает сделать осознанный выбор наукоемкой продукции, услуг и сервиса);

2. Услуги наукоемких предприятий атомной промышленности по проведению НИР, ОКР, разработке программ испытаний;

3. Услуги по обучению и подготовке персонала потребителя к наиболее эффективной и безопасной эксплуатации физического продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности;

4. Услуги по разработке необходимой технической документации и инструкций по эксплуатации, программ качества, позволяющих персоналу потребителя должным образом выполнять свои функции по работе с продуктом наукоемкого предприятия атомной промышленности;

5. Услуги по предпродажной подготовке продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности к эксплуатации во избежание возможности отказа в его работе;

6. Услуги по доставке продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности к месту потребления (в силу особых условий и технологий транспортировки данного продукта);

7. Приведение продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности в рабочее состояние на месте потребления (установка, монтаж) и демонстрация его потребителю в действии.

«Наукоемкие сервисные услуги» наукоемкого предприятия атомной промышленности могут включать следующие операции:

1. Оперативное снабжение сложными (уникальными) запасными частями;

2. Обеспечение продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности сложными ремонтными работами;

3. Сбор и систематизация информации о том, как эксплуатируется продукт наукоемкого предприятия атомной промышленности (условия и продолжительность работы, квалификация обслуживающего персонала) по требованию заказчика;

4. Изучение эффективности работы продукта наукоемкого предприятия атомной промышленности, выявление его преимуществ и недостатков для устранения, по требованию заказчика;

5. Проведение модернизации обслуживаемой уникальной техники (технологий) наукоемким предприятием атомной промышленности;

6. Проведение утилизации опасных образцов продукции предприятий атомной промышленности с использованием уникальной техники и технологий.

Комплекс услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг осуществляет координирующие и посреднические функции в цепочке:

- исследования рынка наукоемких продуктов и рынка услуг наукоемким предприятием атомной промышленности;

- научные исследования, ОКР наукоемкого предприятия атомной промышленности;

- производство продукции, оказание услуг наукоемким предприятием атомной промышленности;

- сбыт продукции наукоемкого предприятия атомной промышленности;
- гарантийное и постгарантийное обслуживание продукции наукоемкого предприятия атомной промышленности.

Выявленные особенности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности определяют характер формирования спроса на них, отражают специфику разработки стратегии их реализации, позволяют выделить особенности повышения конкурентоспособности услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности.

2. Группа качественных показателей наукоемкости призвана дополнить количественные показатели наукоемкости предприятий.

В процессе исследования мы пришли к выводу, что простые агрегированные показатели недостаточно точно отражают происходящие на предприятии изменения. Количественные показатели наукоемкости не способны дать адекватное представление об эффективности исследований и разработок.

Автором предложены качественные показатели, характеризующие результаты деятельности наукоемкого предприятия на рынке услуг, оцениваемые экспертным путем:

- 1) освоение наукоемким предприятием новых рынков в отчетном году;
- 2) рост приверженности новых потребителей, привлеченных наукоемким предприятием в отчетном году;
- 3) наличие новых видов продукции и услуг, внедренных на рынок услуг наукоемким предприятием в отчетном году;
- 4) наличие экспорта продукции и услуг наукоемкого предприятия в общем отраслевом экспорте;
- 5) отмеченная ускоренная оборачиваемость вложенных в разработку новых наукоемких услуг средств по сравнению с отраслевыми показателями;
- 6) своевременность модернизации парка научного оборудования;
- 7) постоянное повышение квалификации персонала наукоемкого предприятия;
- 8) наличие аспирантуры на базе наукоемкого предприятия;
- 9) наличие использованных передовых технологий и объектов интеллектуальной собственности в процессе оказания услуг наукоемким предприятием.

Качественные показатели оценки наукоемких предприятий представляются в виде проверочного списка. Эксперт может дать качественные оценки типа «высокое», «приемлемое», «низкое», либо зарегистрировать изменение показателя.

Характерными признаками наукоемкого предприятия на рынке услуг считаются:

- наукоемкость продукции и услуг наукоемкого предприятия;
- использование передовых технологий в процессе оказания услуг;
- привлечение высококвалифицированных специалистов в процесс оказания услуг;
- оказание капиталоемких услуг наукоемким предприятием;

- превращение нематериальных ресурсов (интеллектуальный потенциал, информационная обеспеченность, квалификация обслуживающего персонала) в решающий фактор развития и конкурентоспособности.

Объединяя приведенные признаки и показатели наукоемкости, предлагаем следующее описание наукоемкого предприятия, действующего на рынке услуг.

Наукоемкое предприятие на рынке услуг – это предприятие, интегрирующее выполнение работ по проведению научных исследований, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, по подготовке новаций к производству, по осуществлению опытного производства, и оказанию услуг по аудиту, экспертизе, контролю, испытанию объектов; по созданию конструкций моделей, макетов и опытных образцов; по сбору и обработке информации об объекте и предмете исследования; по созданию проектов реструктуризации, диверсификации и реинжиниринга производств заказчиков; консалтингу, а также услуг образовательного характера, сопровождающих разработку и использование новаций, в результате, получая научно-технический, организационно-производственный, социальный и экономический эффекты.

3. Интегрированный подход к выявлению конкурентных преимуществ наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг базируется на внешних и внутренних факторах формирования конкурентных преимуществ.

Поиск конкурентных преимуществ наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг осуществлялся последовательно:

- проведен анализ подходов к формированию конкурентного преимущества наукоемкого предприятия на рынке услуг (рыночного, ресурсного, технологического).

- изучены факторы формирования конкурентного преимущества наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (внешние, внутренние).

- выявлены конкурентные преимущества наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Поскольку услуги наукоемких предприятий отличаются большой долей интеллектуального труда и высокой квалификацией персонала, ни рыночного, ни ресурсного подхода в чистом виде недостаточно для формирования свода конкурентных преимуществ наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг. В рамках интегрированного подхода следует предусмотреть работу с научными результатами, нематериальными активами и технологиями, а также исследования рынка, конкурентов и на рынке услуг, и на рынке наукоемкой продукции.

Уровень конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг в конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов. Интегрированный подход учитывает внешние и внутренние факторы конкурентоспособности, отражающие тактические и стратегические цели наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Факторы внешней среды разнородны по характеру воздействия на конкурентоспособность наукоемкого предприятия на рынке услуг. Внутренние

факторы определяют как возможность, так и эффективность адаптации наукоемкого предприятия атомной промышленности к изменениям внешней среды, отражают специфику преимущества наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, к ним относят: маркетинговые, дополненные исследовательской и сервисной компонентой; информационные; интеллектуальные; технологические и профессиональные.

Конкурентоспособность наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг определяется выявленными конкурентными преимуществами, к которым относятся:

- отличительная новизна разработок и технологий наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- обязательное предоставление комплекса услуг на базе наукоемкого предприятия атомной промышленности;
- гарантированная компетентность персонала наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- гарантированная надежность комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- повышенная безопасность комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- доступность обслуживания наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- гарантированное качество комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг;
- наличие стратегических концепций обслуживания у наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Конкурентоспособность наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг есть результат использования конкурентных преимуществ по всем направлениям деятельности предприятия, в итоге влияющий на конкурентоспособность продукции, услуг, персонала, разработок и т.д.

4. Процесс обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг предполагает комплекс мер по достижению устойчивой конкурентоспособности на рынке услуг.

Процесс обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (рисунок 4) должен представлять мероприятия, позволяющие поэтапно достигать устойчивой конкурентоспособности посредством выявления, формирования и развития конкурентных преимуществ.

Автор предлагает следующие этапы обеспечения конкурентоспособности наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг: проведение анализа внешних и внутренних факторов конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг; получение представления о конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг и на рынке инновационной продукции; анализ соответствия хозяйственной деятельности наукоемкого предприятия отраслевым требованиям; оценку ресурсной базы, научного персонала, реальной финансовой устойчивости

позволяющей сделать вывод об уровне конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

На трех заключительных этапах процесса обеспечения конкурентоспособности осуществляется поиск конкурентных преимуществ, повышающих эффективность деятельности наукоемкого предприятия атомной промышленности в целом и обслуживания в частности, предполагается применение новых приемов и мер обеспечения и повышения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

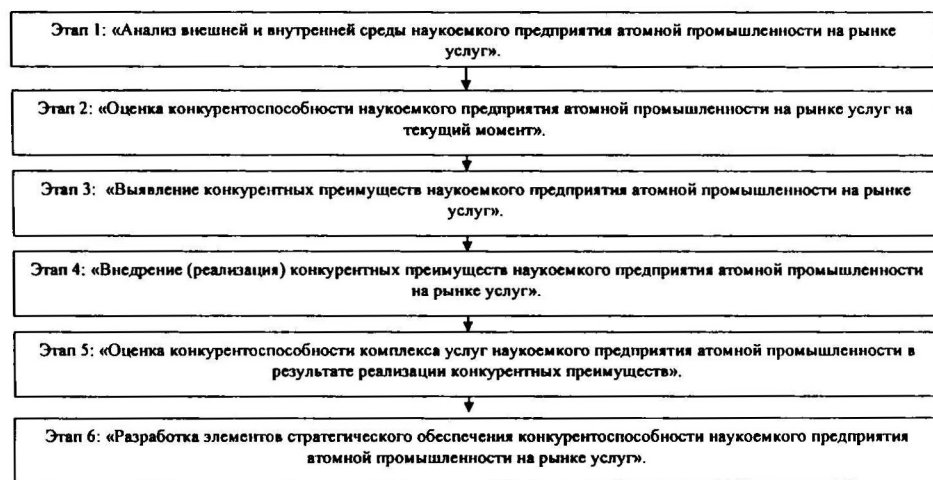


Рисунок 4. Процесс обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Оценка результатов обеспечения и повышения конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг осуществляется посредством расчета сводного показателя конкурентоспособности.

5. Метод оценки сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг наукоемких предприятий атомной промышленности на рынке услуг использует индекс, характеризующий научно-технические и потребительские факторы конкурентоспособности.

В настоящее время отсутствует четкая научно обоснованная система показателей, позволяющая оценивать конкурентоспособность услуг наукоемких предприятий атомной промышленности.

Предложенный автором метод включает поиск факторов конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, определение состава факторов для каждой группы конкурентных преимуществ, способы количественной оценки конкурентного преимущества, сформирована модель сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Для реализации экспертных процедур была создана группа из 5-ти экспертов – сотрудников наукоемкого предприятия атомной промышленности, участвующих в процессе оказания наукоемких услуг в Центре Коллективного Пользования ОАО «ГНЦ НИИАР» (директор ЦКП, главный инженер, начальник лаборатории материаловедения, экономист центра), но осуществляющих различные функции: управленческие, технические, научные, финансовые, исследовательские и представителя компании-партнера - в целях всестороннего охвата проблемы и повышения объективности оценки.

Экспертами были выделены факторы, определяющие конкурентоспособность «базового комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг» - это комплекс услуг, в результате оказания которого потребность потребителя удовлетворяется полностью (сводный показатель конкурентоспособности его равен 1): фактор X_1 – наличие программы качества на каждый вид наукоемких услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг; фактор X_2 – положительный имидж наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг; фактор X_3 – наличие у наукоемкого предприятия атомной промышленности гарантированных послепродажных сервисных услуг; фактор X_4 – наукоемкость оказываемых наукоемким предприятием атомной промышленности услуг; фактор X_5 – приемлемый уровень издержек приобретения и потребления наукоемких услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг; фактор X_6 – достаточная квалификация персонала, участвующего в процессе оказания наукоемких услуг.

Важность факторов также установили экспертным путем, затем определили весомость каждого фактора. Факторы были нормированы по весомости в порядке убывания важности в соответствии с методикой Р. Фатхутдинова.

Рассчитав нормативные показатели важности (параметры «базового комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг»), присвоили норматив важности параметрам базового комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности относительно самого важного фактора X_6 (квалификация обслуживающего персонала).

Из дальнейшего исследования был удален фактор с минимальной ценностью (весом) – X_2 (положительный имидж наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг). Результаты расчетов в таблице 1.

Таблица 1

Нормативы параметров «базового комплекса услуг» наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг

Фактор	Расшифровка параметра	Максимальная весомость фактора α_i^{\max}	Важность фактора (место)	Норматив важности B_i^{\max}	Интегральный показатель
X_1	Наличие программы качества на каждый вид наукоемких услуг НП атомной промышленности на рынке услуг	5,6	4 место	74%	Ik
X_2	Положительный имидж наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг	4,6	6 место	-	-
X_3	Наличие гарантированных послепродажных сервисных услуг	5,3	5 место	70%	Ic
X_4	Наукоемкость оказываемых ОАО «ГНЦ НИИАР» услуг	6,3	3 место	83%	In
X_5	Приемлемый уровень издержек приобретения и потребления наукоемких услуг ОАО «ГНЦ НИИАР» на рынке услуг	6,4	2 место	84%	Cn
X_6	Достаточная квалификация персонала, участвующего в процессе оказания наукоемких услуг	7,6	1 место	100%	Ikv

В рамках метода предлагается показатели, характеризующие внутренние конкурентные преимущества комплекса услуг наукоемкого предприятия, разбить на 3 группы: научно-технические, экономические и неценовые (потребительские) (представлены в таблице 2).

Таблица 2

Внутренние конкурентные преимущества комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР»)

Научно-технические КП		Экономические КП	Неценовые (потребительские) КП	
Качественные факторы X_1	Факторы наукоемкости X_4	Издержки приобретения и потребления X_5	Факторы обслуживания, сервиса X_3	Факторы квалификации персонала X_6
Интегральный показатель Ik качество услуг	Интегральный показатель In наукоемкость услуг	Интегральный показатель Cn издержки приобретения и потребления услуг	Интегральный показатель Ic послепродажные сервисные услуги	Интегральный показатель Ikv квалификация персонала
Норматив важности $B_1^{\max} = 74\%$	Норматив важности $B_4^{\max} = 83\%$	Норматив важности $B_5^{\max} = 84\%$	Норматив важности $B_3^{\max} = 70\%$	Норматив важности $B_6^{\max} = 100\%$

Эксперты, используя метод предпочтения, расставляют ранги (от 0 до 5) единичным показателям конкурентоспособности в порядке возрастания их важности в обеспечении конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (B_6^{\max} , B_5^{\max} , B_4^{\max} , B_1^{\max} , B_3^{\max}).

Таблица 3

Экспертное ранжирование единичных составляющих интегральных показателей конкурентоспособности комплекса услуг наукоёмкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг

Научно-технические	
Качественные факторы (X_1)	Факторы наукоёмкости (X_4)
Интегральный показатель I_k - качество услуг	Интегральный показатель I_n - наукоёмкость услуг
1. Рост производительности труда персонала НП атомной промышленности	1. Рост числа новых научных методов и разработок в обслуживании НП атомной промышленности (ед.)
2. Соответствие обслуживания НП атомной промышленности Госстандарту (на 100%)	2. Рост расходов на научную документацию НП атомной промышленности (ден. ед.)
3. Рост доли патентов в наукоёмкой услуге НП атомной промышленности (ед.)	3. Рост затрат на НИОКР НП атомной промышленности (ден. ед.)
4. Наличие сертификатов на каждую единицу комплектующих и материалы НП атомной промышленности (ед.)	4. Рост доли нематериальных активов НП атомной промышленности (ден. ед.)
5. Повышение показателей радиационной безопасности (уменьшение накопления повреждающей дозы) (сна/год)	5. Рост выручки от реализации наукоёмких услуг и результатов НИОКР НП атомной промышленности
6. Рост количества самостоятельно разработанных программ качества по каждому комплексу услуг НП атомной промышленности (шт.)	6. Увеличение парка научного оборудования и приборов НП атомной промышленности (ед. оборуд.)
Сумма рангов 123	Сумма рангов 110
Экономические	
Издержки приобретения и потребления услуг (X_3)	
Интегральный показатель S_p - издержки приобретения и потребления услуг	
1. Поддержание уровня издержек НП атомной промышленности минимальным за весь срок обслуживания (ден. ед.)	
2. Коэффициент изменения уровня цен (характеризует стабильность цен на услуги НП атомной промышленности)	
3. Снижение нормы расхода материалов (ден. ед.)	
4. Снижение общехозяйственных расходов (на энергию и топливо за счет собственного производства) (ден. ед.)	
5. Снижение трудоемкости операций (ден. ед.)	
6. Снижение условно-постоянных расходов НП атомной промышленности (снижение времени работы оборудования, что приведет к снижению амортизационных отчислений) (ден. ед.)	
Сумма рангов 95	
Неценовые (потребительские)	
Факторы обслуживания, сервисных услуг (X_3)	Факторы квалификации персонала (X_4)
Интегральный показатель I_c - послепродажные сервисные услуги	Интегральный показатель I_{kv} - квалификация персонала
1. Оптимизация процесса обслуживания (минимизация дублирования операций) (ед. вр.)	1. Рост количества ученых, участвующих в процессе оказания наукоёмких услуг НП атомной промышленности
2. Снижение нормы послепродажного обслуживания продукции НП атомной промышленности (ед. времени)	2. Удельный вес сотрудников с учеными степенями (в % к среднестатистической численности персонала)
3. Рост коэффициента применимости (повышение доступности услуг НП атомной промышленности)	3. Сохранение уникального коллектива (сокращение текучести кадров НП атомной промышленности)
4. Наличие гарантийных сервисных услуг на каждую единицу продукции НП атомной промышленности	4. Годовой рост расходов на подготовку кадров и повышение квалификации персонала НП атомной промышленности (ден. ед.)
5. Рост расходов на спец. упаковку и транспортировку продукции НП атомной промышленности	5. Наличие обучающих программ и курсов (академ. час.) для персонала НП атомной промышленности
6. Рост доходов от внедрения дополнительных сервисных услуг (утилизация ядерных отходов) (ден. ед.)	6. Рост количества научных монографий и публикаций по результатам участия в конференциях персонала НП атомной промышленности (печатных листов)
Сумма рангов 108	Сумма рангов 113

Сумма рангов по каждому единичному показателю применяется для оценки коэффициентов весомости единичных показателей в составе интегральных индексов конкурентоспособности.

Был вычислен коэффициент конкордации при процедурах ранжирования, осуществленных экспертами. Согласованность мнений экспертов достаточно высокая. Интегральный показатель Sp «Издержки приобретения и потребления услуг» набрал меньшую сумму рангов (95) и имеет низкий коэффициент конкордации (0,58), т.к. согласованность мнений экспертов по этому параметру не очень высока и мнения зачастую противоречивы.

Единичные показатели, получившие высшие градационные места по значимости в совокупности единичных показателей (3 из 5 - $\alpha_{\max_i}^R$), были включены в состав интегральных показателей при расчете сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

По трем единичным показателям из пяти, признанных наиболее важными при оценке каждого интегрального показателя и сводной конкурентоспособности в итоге, устанавливаются нормативные показатели (относительно общей весомости каждого интегрального показателя).

Рассчитываются фактические значения по данным статистической и бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия атомной промышленности (табл.4).

Интегральные показатели I_i конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг находятся как линейные свертки соответствующих единичных показателей. Значение каждого интегрального показателя конкурентоспособности определялось по формуле (1):

$$I_i = \sum_{j=1}^n \alpha_{\max_i}^R * (P_{\text{факт}} / P_{\text{норматив}}) \quad (1)$$

где:

I_i – интегральный показатель конкурентоспособности;

$\alpha_{\max_i}^R$ – максимальный коэффициент весомости i -го единичного показателя;

$P_{\text{факт}}$ - значение единичного показателя фактическое;

$P_{\text{норматив}}$ - значение единичного показателя нормативное.

Если единичный показатель снижает значение интегрального индекса, следует $P_{\text{норматив}}$ делить на $P_{\text{факт}}$.

Таблица 4

Расчет нормативных и фактических значений единичных показателей

Показатели i	Сумма рангов единичных показателей в составе интегрального индекса	Максимальный коэффициент весомости i-го единичного показателя, $\alpha \max_i^R$	Значения единичных показателей, %	
			Нормативное $\Pi_{\text{норматив}}$	Фактическое $\Pi_{\text{факт}}$
А) Икв – квалификация персонала				
Сохранение уникального коллектива (сокращение текучести кадров НП атомной промышленности)	113	0,195	10%	15%
Удельный вес сотрудников с учеными степенями и званиями (в % к среднесписочной численности сотрудников)		0,185	7%	5%
Рост количества ученых, участвующих в процессе оказания наукоемких услуг НП атомной промышленности		0,177	18%	11%
Б) Сп – издержки приобретения и потребления услуг				
Снижение трудоемкости операций	95	0,232	10%	3%
Снижение условно-постоянных расходов НП атомной промышленности (ден. ед.)		0,211	5%	6,5%
Снижение нормы расхода материалов (ден. ед.)		0,168	3%	4%
В) Ии – наукоемкость услуги				
Рост выручки от реализации наукоемких услуг и результатов НИОКР НП атомной промышленности (ден. ед.)	110	0,190	16%	30,7%
Рост числа новых научных методов и разработок в обслуживании НП атомной промышленности (ед.)		0,173	3%	1,7%

Продолжение таблицы 4

		Продолжение таблицы 4		
Рост затрат на НИОКР НП атомной промышленности (ден. ед.)		0,173	5%	0,1%
Увеличение парка научного оборудования и приборов НП атомной промышленности (ед. оборуд.)		0,173	3%	8%
Г) Ик - качество				
Соответствие обслуживания НП атомной промышленности Госстандарту (на 100%)	123	0,179	80%	80%
Наличие сертификатов на каждую единицу комплектующих и материалы НП атомной промышленности (ед.)		0,179	70%	63%
Рост количества самостоятельно разработанных программ качества по каждому комплексу услуг НП атомной промышленности (шт.)		0,179	3%	3%
Д) Ис – послепродажные сервисные услуги				
Снижение нормы послепродажного обслуживания продукции НП атомной промышленности (ед. времени)	108	0,176	5%	5,5%
Рост коэффициента применимости (повышение доступности услуг НП атомной промышленности)		0,176	3%	2,8%
Наличие гарантийных сервисных услуг на каждую единицу продукции НП атомной промышленности		0,176	100%	92%

Снижение себестоимости (в %) можно определить исходя из эффективности мероприятий по улучшению факторов и их весомости (или влияния на функцию) по формуле (2):

$$\Delta Cn = \sum_{i=1}^n (\Pi_{\text{норматив}}^i * \alpha \max_i^R) \quad (2)$$

где:

ΔCn – снижение себестоимости, %;

$P_{корректи}$ – нормативное значение i -го единичного показателя интегрального показателя C_n – издержки приобретения и потребления услуг ($i=3$, параметр X_5);
 α_{\max}^R – максимальный коэффициент весомости i -го единичного показателя, входящего в интегральный показатель C_n .

Расчетные значения интегральных индексов представлены в таблице 5.

Таблица 5

Значения интегральных индексов конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг

Интегральный индекс	Расчет интегрального индекса	Значение
Квалификация персонала I_{kv}	$I_{kv} = [0,195(15/10)+0,185(7/5)+0,177(18/11)]$	2,2
Снижение себестоимости C_n	$\Delta C_n = 10\% * 0,232 + 5\% * 0,211 + 3\% * 0,168$	3,9
Наукоемкость услуги I_n	$I_n = [0,19(30,7/16)+0,173(3/1,7)+0,173(5/0,1)+0,173(8/3)]$	9,8
Качество I_k	$I_k = [0,179(80/80)+0,179(70/63)+0,179(3/3)]$	0,5
Сервисные услуги I_c	$I_c = [0,176(5,5/5)+0,176(3/2,8)+0,176(100/92)]$	0,6

В результате сводный показатель конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия на рынке услуг определили по формуле (3):

$$K = (I_{kv} * I_n * I_k * I_c) / \Delta C_n \quad (3)$$

где:

I_{kv}, I_n, I_k, I_c – интегральные показатели конкурентоспособности;

ΔC_n – снижение себестоимости.

В случае $K > 1$ – комплекс услуг ОАО «ГНЦ НИИАР» конкурентоспособен по сравнению с базовым.

Сводный показатель конкурентоспособности комплекса услуг наукоемкого предприятия атомной промышленности (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР»), определенный с помощью метода экспертных оценок, составил:

$$K = 2,2 * 9,8 * 0,5 * 0,6 / 3,9 = 1,7 > 1$$

Комплекс услуг, предлагаемый ОАО «ГНЦ НИИАР», конкурентоспособен по сравнению с базовым, это удостоверяет, что наукоемкость услуг – основное конкурентное преимущество предприятия на рынке услуг.

После расчета сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг проводится экспертная оценка стратегических задач и выбор основной цели стратегии обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

6. Алгоритм стратегического обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР») основывается на реализации стратегических целей наукоемкого предприятия.

Автором разработан алгоритм обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, осуществляемый поэтапно:

1) Разработка стратегических целей ОАО «ГНЦ НИИАР».

Группой экспертов были предложены стратегические цели, которые, по мнению каждого респондента, приведут ОАО «ГНЦ НИИАР» к устойчивой конкурентоспособности на рынке услуг в будущем:

1. Осуществить реорганизацию организационной структуры;
2. Заменить устаревшее научное оборудование;
3. Увеличить расходы на повышение квалификации персонала, на содержание аспирантуры;
4. Отказаться от разработки неэффективных исследовательских тематик;
5. Повысить расходы на НИОКР.

Каждый эксперт присваивает стратегической цели весомость от 0 до 100 %.

Уровень качества стратегических целей предлагается определить по формуле (4):

$$K_c = \sum_{i=1}^n \beta_i * (\sum_{j=1}^n \mathcal{E}_{ij} / n * 100) \quad (4)$$

где:

n – количество экспертов (n=5);

\mathcal{E}_{ij} – цели стратегические, предложенные каждым экспертом;

β_i – вес стратегической цели.

2) Оценка альтернативных путей деятельности ОАО «ГНЦ НИИАР» и выбор наиболее реалистичных из них. В таблице 6 представлены результаты экспертного ранжирования стратегических целей и результаты экспертной оценки направления обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия на рынке услуг.

Таблица 6

Экспертное ранжирование стратегических целей

Стратегические цели	Эксперты					Результаты	
	Директор \mathcal{E}_{11}	Гл. инженер \mathcal{E}_{12}	Начальник лаб-рии \mathcal{E}_{13}	Экономист \mathcal{E}_{14}	Потребитель \mathcal{E}_{15}	Весомость β_i	Уровень качества K_c
1. Осуществить реорганизацию организационной структуры	60%	10%	10%	10%	2,5%	0,925	0,185
2. Заменить устаревшее научное оборудование	10%	70%	10%	2,5%	2,5%	0,950	0,190
3. Увеличить расходы на повышение квалификации персонала, на содержание аспирантуры	5%	10%	50%	2,5%	2,5%	0,700	0,140
4. Отказаться от разработки неэффективных исследовательских тематик	30%	5%	10%	80%	2,5%	1,275	0,260
5. Повысить расходы на НИОКР	5%	5%	20%	5%	90%	1,250	0,250

3) Оценка внешних возможностей и реализация внутренних предпосылок обеспечения конкурентоспособности на базе ОАО «ГНЦ НИИАР».

4) Анализ важнейших тенденций в области маркетинговой деятельности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

5) Подготовка детальных оперативных планов, программ обеспечения конкурентоспособности ОАО «ГНЦ НИИАР» на рынке услуг.

6) Оценка деятельности наукоемкого предприятия атомной промышленности с учетом намеченных целей обеспечения конкурентоспособности на рынке услуг.

Алгоритм обеспечения конкурентоспособности наукоемкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг посредством реализации стратегических целей, определенных экспертным путем (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР»)),

представлен на рисунке 5. Следствием мероприятий увеличение уровня выручки от продажи научно-технической продукции, услуг и сервиса (относительно предыдущего периода) на 417612 тыс. руб., в том числе зафиксировано увеличение выручки от реализации услуг по НИОКР - на 255697 тыс. руб. (в 1,6 раза). Чистая прибыль отчетного периода в 2009 году увеличилась на 369 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В работе расширен понятийный аппарат предметной области: предложено разделение категорий «научеёмкие исследовательские услуги» и «научеёмкие сервисные услуги» и дана авторская трактовка этих терминов. На их основе сформирован комплекс услуг научеёмкого предприятия на рынке услуг, состоящий из научеёмких исследовательских услуг, научеёмких сервисных услуг и вспомогательных хозяйственно-бытовых услуг.

Анализ теоретической базы исследования позволил определить недостаточность количественных показателей научеёмкости при оценке эффективности исследований и разработок предприятий. Предложена группа качественных показателей научеёмкости предприятий, характеризующая результаты деятельности научеёмкого предприятия на рынке услуг.

Сформированный интегрированный подход к выявлению конкурентных преимуществ научеёмкого предприятия на рынке услуг, базирующийся на внешних и внутренних факторах формирования конкурентных преимуществ научеёмкого предприятия на рынке услуг, позволил выявить основные типы конкурентных преимуществ научеёмкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг.

Разработан процесс обеспечения конкурентоспособности научеёмких предприятий атомной промышленности на рынке услуг, включающий выявление конкурентных преимуществ научеёмкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг, осуществление деятельности с учетом этих преимуществ, разработку элементов стратегического управления обеспечением конкурентоспособности научеёмкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг. Предложенный метод количественной оценки сводного показателя конкурентоспособности комплекса услуг научеёмких предприятий атомной промышленности на рынке услуг основан на использовании индекса, характеризующего научно-технические и потребительские факторы конкурентоспособности.

Разработан алгоритм обеспечения конкурентоспособности научеёмкого предприятия атомной промышленности на рынке услуг (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР») на основе реализации стратегических целей предприятия.

Обоснованность теоретических исследований и методических рекомендаций подтверждена апробацией предложенных выводов на базе научеёмкого предприятия атомной промышленности ОАО «ГНЦ НИИАР». Результатами внедрения предлагаемых мероприятий по обеспечению конкурентоспособности комплекса услуг научеёмкого предприятия на рынке услуг стали упрочение финансового положения, улучшение качества обслуживания и повышение общей конкурентоспособности ОАО «ГНЦ НИИАР».

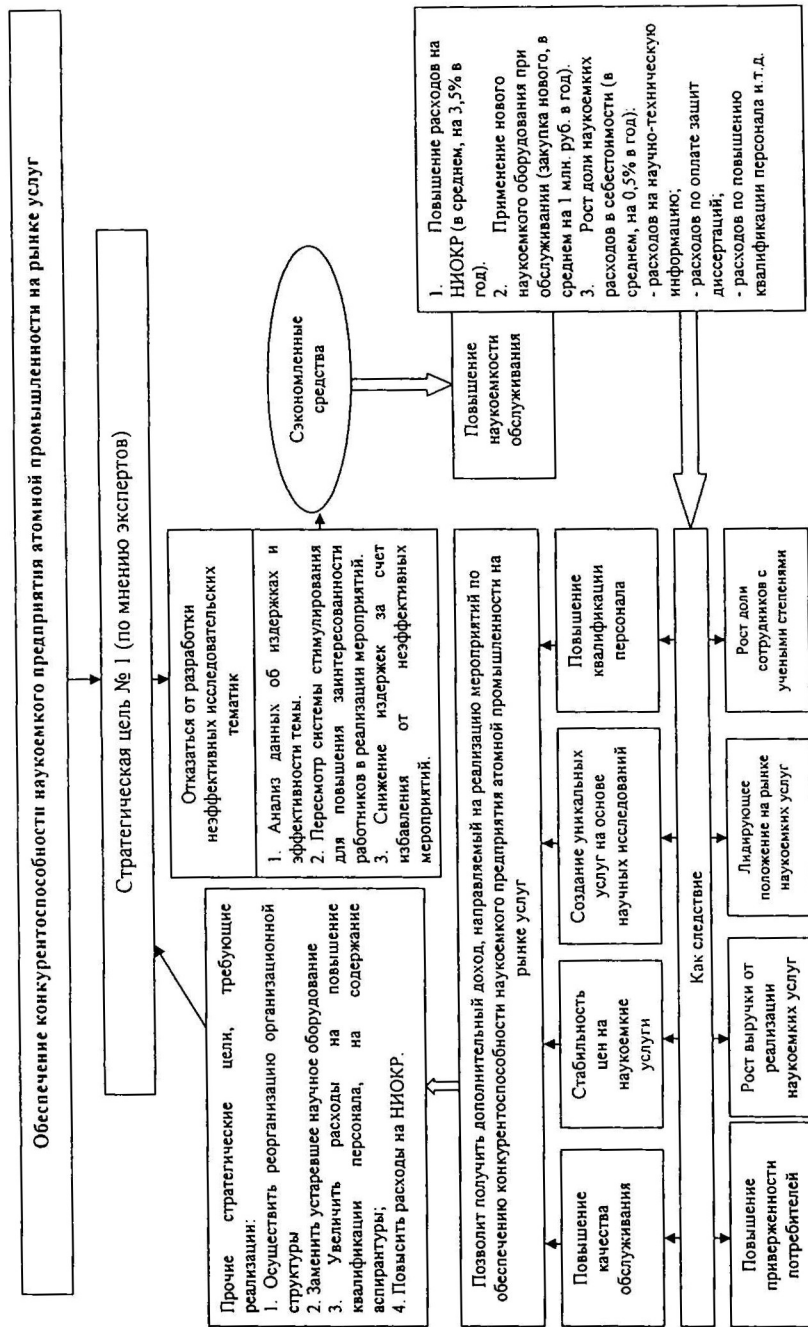


Рисунок 5 – Алгоритм обеспечения конкурентоспособности наукоёмкого предприятия атомной промышленности ОАО «ГНЦ НИИАР» на рынке услуг с применением стратегических целей, определенных экспертным путем.

**ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ИЗЛОЖЕНЫ В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ:**

Статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, рекомендованных ВАК РФ

1. Белый Е.М., Герасимова С.А. Научное предприятие как элемент современной инновационной инфраструктуры/ Е.М. Белый, С.А. Герасимова // Вестник СамГУПС. – 2009. - № 4(16). - С.43-47 (0,5 п.л. в т.ч.лично автора 0,25).

2. Герасимова С.А. Формирование комплекса услуг научного предприятия в рамках инновационной инфраструктуры/ С.А. Герасимова // «Микроэкономика». – 2009. - № 7. - С. 56-60 (0,24 п.л.).

3. Герасимова С.А. Особенности разработки конкурентных преимуществ научных предприятий с целью обеспечения их конкурентоспособности на рынке услуг/ С.А. Герасимова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. - №2- (16).– С. (0,24 п.л.).

Статьи, опубликованные в прочих научных изданиях

4. Герасимова С.А. Стратегии повышения конкурентоспособности услуг научных предприятий/ С.А. Герасимова // VII Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы реструктуризации российских предприятий» - Пенза, 2008. - С. 52-55 (0,15 п.л.).

5. Герасимова С.А. Особенности реализации маркетинговых стратегий в целях повышения конкурентных преимуществ услуг научных предприятий/С.А. Герасимова // Ученые записки Ульянов. гос. ун-та. Экон.науки - 2008. – вып. 11,ч.2:Аспирантский выпуск - С. 13-17 (0,19 п.л.).

6. Герасимова С.А. Усовершенствование системы внутреннего маркетинга научных предприятий с целью повышения конкурентоспособности их услуг/ С.А. Герасимова // Всероссийская заочная научно-практическая конференция. «Теория и практика опережающего инновационного развития». Секция «Маркетинг: от идеологии к инструментарию». – Ульяновск, 2008. - С. 129-134 (0,38 п.л.).

7. Герасимова С.А. Показатель научности как основное условие конкурентоспособности услуг научных предприятий/С.А. Герасимова // Научный Вестник УГСХА. - 2008. - №8 - С. 24-30 (0,3 п.л.).

8. Герасимова С.А. Влияние характерных особенностей комплекса услуг научных предприятий на их качество и конкурентоспособность/ С.А. Герасимова // II Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные вопросы экономических наук», секция «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами». – Новосибирск, 2008. - С. 383-387 (0,4 п.л.).

9. Герасимова С.А. Исследование деятельности научных предприятий в инновационной инфраструктуре/ С.А. Герасимова // Сборник научных трудов «Актуальные вопросы современной науки», секция «Актуальные вопросы экономики». – Новосибирск, 2009. - С. 145-151 (0,5 п.л.).

10. Герасимова С.А. Показатель наукоемкости предприятия: проблемы исследования и расчета/С.А. Герасимова // Ученые записки Ульян. гос. ун-та. Экон. науки. - 2009. – Вып. 13:Аспирантский вып. - С. 21-25 (0,25 п.л.).

11. Герасимова С.А. Формирование процесса оказания услуг в рамках мероприятий по повышению конкурентоспособности наукоемкого предприятия/С.А. Герасимова // Всероссийская научно-практическая конференция «Реформирование учета и межбюджетных отношений в условиях административной реформы. – Ульяновск, 2009 – С. 165-169 (0,19 п.л.).

12. Герасимова С.А. Подходы к формированию и управлению конкурентными преимуществами комплекса услуг наукоемкого предприятия/С.А. Герасимова // Научный Вестник УГСХ – 2010. - №9 – С. 25-30 (0,2 п.л.).

13. Герасимова С.А. Применение инновационных стратегий в целях усовершенствования процесса обслуживания и оказания услуг на наукоемких предприятиях/ С.А. Герасимова // Современное развитие экономических и правовых отношений, образование и образовательная деятельность: материалы международной научно-практической конференции – Димитровград, 2010. - С. 50-53 (0,19 п.л.).

Подписано в печать 26.04.2011 Формат 60х84 1/16 Бумага полиграфическая
Печать оперативная Усл. печ. л. 1,3 Тираж 100 экз.

Отпечатано с оригинал-маста
в лаборатории оперативной полиграфии
Ульяновского государственного университета
432970, г. Ульяновск, ул. Л.Толстого, 42

